



NEGOZIAZIONE

Come ottimizzare le proprie transizioni

Durata: 16 ore suddivise in 4 mezze giornate.

Premessa: La negoziazione rappresenta la forma più evoluta e impegnativa tra i meccanismi di coordinamento dei rapporti tra persone ed è quella più efficace per raggiungere risultati che garantiscono reciproca soddisfazione alle parti in causa. Nella pratica quotidiana della nostra attività si presentano numerose situazioni in cui è messa in gioco la nostra capacità negoziale per raggiungere obiettivi e risultati. La negoziazione è una modalità di risoluzione delle divergenze di interessi che coinvolge non solo le relazioni strettamente commerciali, ma anche quelle tra colleghi o private. E' attuabile quando ciascuna delle parti, con obiettivi e interessi diversi, agisce per concludere qualcosa assieme.

Destinatari: Il corso è indirizzato a coloro che vogliono imparare le tecniche di negoziazione, o che vogliono migliorare la capacità di concludere transazioni soddisfacenti. Per chi lavora in azienda o svolge un'attività professionale o intende migliorare questa abilità fondamentale in tutti gli aspetti della vita, sia professionale che personale.

Obiettivo: Fornire strumenti finalizzati a muoversi con efficacia nell'ambito delle abilità basate sulla capacità di negoziazione, fornendo differenti strategie utili. Capire il processo nella sua completezza e impararne le regole fondamentali.

1

Il processo di negoziazione

- I principi della negoziazione
- La negoziazione in una situazione conflittuale
- La negoziazione come attività commerciale

2

La teoria dei giochi

- Lo sviluppo della strategia delle decisioni
- La decisione in presenza di più giocatori
- Le decisioni in presenza di scarsità di risorse

3

Le regole di negoziazione

- Il principio dell'equità, dell'uguaglianza e del bisogno
- La negoziazione distributiva
- La negoziazione integrativa

Esercitazioni: All'interno di questo corso è previsto un manuale di esercitazioni che porta a comprendere il processo proposto; verrà proiettata parte di un film per una corretta analisi oggettiva dei comportamenti ed effettuati role play.

Partecipanti: Massimo 10 persone.

Contatti: info@new-workshop.it - www.new-workshop.it

